

Introducción

En años recientes ha habido un reconocimiento creciente de la necesidad para planeación de vida más eficiente con y para las personas con discapacidades. Esto ha llevado a pensar a apoyar a las personas a determinar con precisión sus metas, y encaminarse hacia sus sueños en la vida. La familia y los amigos, el personal y otros pueden asociarse conjuntamente con la persona para ayudarle a lograr sus metas personales y aspiraciones. Esta aproximación es llamada planeación “centrada en la persona”. Para algunos, este acercamiento incluye la planeación para la persona con discapacidades a participar en el sueño americano de propiedad de vivienda.

La planeación centrada en la persona puede ser una herramienta útil para algunas personas con discapacidades para utilizar en conjunto con los servicios de educación y consejería para propiedad de vivienda. La función del asesor de propiedad de vivienda es la de trabajar con los compradores de vivienda potenciales para:

- Evaluar la disponibilidad financiera para la propiedad de vivienda;
- Desarrollar un plan para atender las barreras financieras, de ser necesario;
- Proporcionar educación y/o conectar el comprador de vivienda con los programas de educación de propiedad de vivienda;
- Identificar los prestamistas y otros recursos de vivienda.

Para otros aspectos del proceso de propiedad de vivienda, como el desarrollar una visión de la vivienda ideal o asegurar suficientes servicios de apoyo, un comprador potencial puede elegir también el utilizar una aproximación centrada en la persona para la planeación.

¿Qué es una aproximación centrada en la persona en el contexto de propiedad de vivienda?

Una aproximación centrada en la persona en el proceso de compra de vivienda es una donde el comprador hace la decisión acerca del tipo y la ubicación de la vivienda, así como también con quien vivirá. Aunque es común para compradores sin discapacidades hacer estas decisiones fundamentales, históricamente las personas con discapacidades no han sido frecuentemente incluidas en decisiones que definen la vida como la de donde vivir y con quien compartir la vida. Se ha asumido que otros (Ej. médicos, proveedores de servicio, miembros de familia) sabían lo que era para el mejor beneficio de una persona.

Este material fue producido con la ayuda de la Autoridad Financiera de Vivienda de Indiana bajo la Ley Nacional de Vivienda a Precios Razonables de 1990, según su enmienda, utilizando los fondos del Programa de la Ley de Asociaciones para Inversión (HOME por sus siglas en inglés) asignados por HUD (Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de E.E.U.U.)

Este material fue reimpresso y traducido al español con la ayuda de los Servicios de Protección y Defensa de Indiana. y desarrollado por el Consejo de Planeación del Gobernador de Indiana para las Personas con Discapacidades

**Y
Center on Community Living and Careers
Indiana Institute on Disability and Community
Indiana's University Center on Excellence
Indiana University
2853 East Tenth Street
Bloomington, Indiana 47408
(812) 855-6508**

Una aproximación centrada en la persona es:

Una manera para describir las preferencias y necesidades del comprador de vivienda;

Una manera para diseñar y establecer los apoyos financieros y personales necesarios para una persona para comprar, disfrutar, y mantener una casa;

Una aproximación que puede complementar la educación y los programas de asesoría para la propiedad de vivienda que son frecuentemente requeridos para compradores de viviendas cualificados para tener acceso a programas de viviendas a precios razonables (Ej. ayuda con el pago inicial, prestamos con tasa de interés por debajo del mercado).

¿Cuándo debe utilizarse una aproximación centrada en la persona?

Una aproximación centrada en la persona se ha encontrado ser particularmente útil para las personas que están recibiendo beneficios relativos a discapacidad (Ej. renuncias de Medicaid, empleo asistido, otros servicios de vida comunitaria), y que están interesadas en recibir apoyo adicional a través del proceso de compra de vivienda frecuentemente complejo.

¿Qué está envuelto en una aproximación centrada en la persona?

Una aproximación centrada en la persona puede incluir varios pasos y estar adaptados para reunir las necesidades y preferencias de una persona. Los ingredientes comunes incluyen:

- El escoger a un coordinador
- El invitar a las personas a ayudar
- El construir una visión personal
- El desarrollar un Plan de Acción Centrado en la Persona
- El monitorear y revisar el plan de acción

Escogiendo a un coordinador

El escoger a un coordinador es un paso importante. El coordinador es un compañero clave para el comprador de vivienda a través de todo el proceso de planeación. Esta persona va a ser un aliado y defensor del comprador de vivienda. Las funciones del coordinador pueden variar dependiendo en las preferencias del comprador de vivienda y pueden incluir:

- El ayudar al comprador de vivienda a decidir a quien invitar para ayudar;
- El Coordinar las reuniones;
- El asegurarse de que la voz del comprador de vivienda se escucha y es respetada;
- El asegurar que se toma acción positiva hacia la propiedad de vivienda.

Invitando a personas a ayudar

El establecer un grupo de personas que se unan con el comprador de vivienda a través del todo el proceso de propiedad de vivienda puede ampliar la base de apoyo para la persona y distribuir las tareas que se necesitan completar. El comprador de vivienda necesita identificar a quien quieren invitar y quien se compromete a ayudar a que propiedad de vivienda se convierta en una realidad. En adición, puede ser útil invitar a personas que están conectadas a agencias locales que pueden ofrecer alguna ayuda. Por ejemplo, un coordinador de servicios puede ayudar asegurando los fondos relativos a la discapacidad para modificaciones de vivienda, o asegurando la aprobación de un presupuesto modificado para los servicios subsidiados de ayuda a la vida independiente. Invitados pueden ser llamados periódicamente para ofrecer sus habilidades en áreas no familiares al grupo de planeación.



Debido a que el proceso de compra de una vivienda es tan complejo, quizá tome de algunos meses a más de un año en completarse. Un grupo de planeación necesita estar preparado para trabajar juntos por un periodo largo de tiempo.

Construyendo una visión personal

El construir una visión personal es el corazón de la aproximación centrada en la persona. Es la función del coordinador la de capturar los deseos profundos de los que “casa o vivienda” significa para el comprador de vivienda, incluyendo los detalles específicos de una vivienda y vecindario ideal. Para personas que van a utilizar servicios de ayuda personal, es importante entender la visión del comprador de vivienda de cómo esto funcionará mejor en todos los ámbitos. El intento del proceso de visión es el de capturar completamente el ideal, y a partir de este punto de referencia, llegar a entender lo que es esencial para el comprador de vivienda y lo que se puede negociar.

Creando una imagen de la vivienda ideal

¿Está interesado en una casa para una sola familia, condominio o casa en hilera?

¿Está la vivienda hecha de ladrillo, entramado, o de estuco?

¿Está interesado(a) en una vivienda existente o en una nueva vivienda?



¿Está interesada en la construcción y diseño de su propia casa?

¿Qué tamaño de vivienda quiere? ¿Cuántas recámaras y baños?

Diga acerca de la cocina y la sala. ¿Tiene comedor?

¿Cuáles serán sus necesidades en el futuro?
¿Hay planes de niños, compañeros de vivienda, o un asistente personal que viva ahí?

¿Qué actividades le gustaría ser capaz de hacer en su vivienda? ¿Necesita una oficina, taller, o cuarto de artesanías?

¿Cuánta luz natural quiere en una vivienda?
¿Quiere muchas ventanas? ¿Cuántos tragaluces?

¿Le gustaría una chimenea o aire acondicionado?

Necesitan una vivienda que es accesible? Si este es el caso, ¿qué características de accesibilidad se requieren? (ej. de un piso, regadera giratoria, barras de agarre, mostradores de la cocina más bajos, terraza accesible).

¿Necesita un garaje?

¿Cuánto patio le gustaría tener? ¿Quiere un jardín, patio o terraza, espacio para niños, una cerca para mascotas, o tina de baño?



Creando una imagen de un vecindario

¿Hay familiares o amigos de los que le gustaría vivir más cerca?

¿Es importante que su vivienda esté cerca de su lugar de trabajo o cerca de oportunidades de trabajo, educación continua o trabajo voluntario?

¿Está interesado(a) en permanecer en su vecindario actual o cerca de él?

¿Qué panorama le gustaría ver fuera de su ventana? (ej. parque, rascacielos, otras casa)

¿Le gustaría ir a la comunidad ahora? ¿Cómo llegaría ahí?

Si usted utiliza transporte público, ¿está disponible y es fácil de utilizar?

¿Es importante para usted que haya aceras muy bien mantenidas en el vecindario?

¿Es importante para usted que otras vivienda en el vecindario sean accesibles, para que usted pueda visitar a sus vecinos?

¿Está interesado en tener cerca tiendas, una biblioteca, cinema, su doctor, etc.?

¿Está interesado en tener cerca actividades de recreación o relativas a la iglesia?

Si usted necesita asistentes personales para vivir en su casa, ¿la ubicación de la vivienda afecta la disponibilidad de esta ayuda?

¿Qué tan seguro es el vecindario comparado a otros? (investigue la tasa de crimen local).

¿Prefiere un vecindario activo con muchas actividades (jóvenes solteros, niños) o prefiere un vecindario tranquilo?

¿Está interesado(a) en vivir en un vecindario que tenga oportunidades para la participación a través de una asociación del vecindario, centro comunitario u otra organización?

¿Cómo se compara la tasa de impuesto de la propiedad con otros vecindarios? (Su agente de bienes raíces puede ayudarle con esta pregunta.)

Creando una imagen de la ayuda ideal

¿Quiere o necesita un asistente personal para vivir en su casa? ¿Por cuánto tiempo quiere o necesita usted un asistente personal en su casa?

Si usted necesita un asistente personal para vivir en su casa, quien le ayudará? ¿Necesita ayuda para identificar y supervisar asistentes personales?



¿Tiene usted acceso a fondos o recursos para pagar por la asistencia que usted necesita?

¿Cómo se mantendrá seguro en caso de una emergencia? ¿Puede un vecino proporcionar ayuda de ser necesario?

La asistencia que usted necesita, ¿será temporal? Por ejemplo, una vez que usted aprenda el sistema de transporte público, o haya conocido su vecindario, será menos necesaria la ayuda?

¿Qué tecnología de apoyo utilizará usted?
¿Cómo será subsidiada?

¿Qué quehaceres domésticos hará usted? ¿su familia o amigos? ¿sus asistentes personales? ¿u otros?

Si usted necesita ayuda con mantenimiento básico de la vivienda, ¿cómo será este gestionado?

Si usted necesita ayuda para quitar la nieve, cortar el césped y otros quehaceres fuera, ¿cómo serán completados estos quehaceres?

¿Tiene acceso a fondos para pagar el mantenimiento de vivienda que usted puede necesitar?

Después de que una visión de la vivienda ideal, el vecindario y la ayuda ha sido desarrollada, es importante identificar con el comprador de vivienda lo que es esencial y lo que puede ser negociable en cada uno de estos aspectos de la vida comunitaria. Por ejemplo, una persona puede querer idealmente un número de recursos comunitarios dentro de una distancia corta pero estaría deseosa de conformarse si existe transporte público que sea conveniente.

Cuando se desarrolla una visión de una vivienda ideal y la vida comunitaria, casi nunca se ajusta a lo que los sistemas actuales tienen para ofrecer. Sin embargo, sin una visión, hay muy pocas directivas en lo que es significativo y extremadamente importante para el comprador de vivienda.

Desarrollando un Plan de Acción Centrado en la Persona

Para determinar donde comenzar, es útil identificar que oportunidades existen, y que obstáculos necesitan ser tratados. Por ejemplo, un comprador de vivienda potencial puede estar preaprobado para una hipoteca de \$60,000 (una oportunidad) y en necesidad de subsidios adicionales para modificaciones de vivienda (un obstáculo).

Es el intento del plan de acción el de construirse sobre oportunidades, y el tratar las barreras de propiedad de vivienda a través de la resolución creativa de problemas. Las estrategias para tratar las barreras pueden desarrollarse, con miembros del grupo de acuerdo para ser responsables de tareas específicas para llevar adelante el proceso de propiedad de vivienda. Las fechas límites para completar las tareas se establecen, y en la fecha de la siguiente reunión es establecida antes de que todos se vayan.

Monitoreando y revisando el Plan de acción

En reuniones futuras, el plan de acción y la lista de oportunidades y obstáculos son revisados y actualizados. El progreso es registrado, reconocido y celebrado. Nuevos obstáculos pueden aparecer, las estrategias para tratar estas barreras son identificadas, y miembros del grupo toman tareas específicas. Es útil que se revise la visión del comprador de vivienda periódicamente para asegurarse que el grupo se mantiene en curso. Este proceso continúa hasta que la propiedad de vivienda se consigue.

Resumen

Una aproximación centrada en la persona para la propiedad de vivienda es una manera de asegurarse que una personas con una discapacidad tiene la oportunidad de unirse a la mayoría de estadounidenses que se llaman a si mismos propietarios de viviendas. Es una aproximación que hace fácil el escuchar cuidadosamente los sueños del comprador de vivienda, y el planear completamente con la persona para atender las preferencias, necesidades y prioridades personales.

Recursos Adicionales

Para información acerca de aproximaciones centradas en la persona póngase en contacto con:

Center for Disability Information and Referral (CeDIR por sus siglas en ingles)
Indiana Institute on Disability and Community
2853 East Tenth Street
Bloomington, IN 47408
Número gratis, voz y TT: (800) 437-7924
para residentes de Indiana solamente.

Para una publicación de educación de propiedad de vivienda que educa, en cada aspecto de la compra de vivienda, a compradores de primera vez, consulte:

Cinergy/PSI, Indiana Housing Finance Authority & Southern Indiana Rural Development Project.
Live the Dream...Own A Home. Obtenido de la Web en Febrero del 2003: <http://www.s-d-g.com> o llame al (800) 816-0019

Para educación en propiedad de vivienda y programas de asesoría más cercanos a usted, póngase en contacto a:

Número gratis: (800) 569-4287
Para residentes de Indiana solamente.

Bibliografía

- Fannie Mae and Nacional Home of Your Own Alliance. (1998). A Home of Your Own Guide. Washington, D.C.
- Falvey, M., Forest, M., Pearpoint, J., & Rosenberg, R. (1994). All My Life's A Circle, Using the Tools: Circles MAPS & PATH. Inclusion Press. Toronto, Canada.
- Mount, Beth. (1995). Capacity Works: Finding Windows of Change Using Personal Futures Planning. Training Resource Network. St. Augustine, FL.
- Tate, W. (1989). It's My Choice. Minnesota Governor's Planning Council on Developmental Disabilities. St. Paul, MN.

Autora:

Deborah McCarty

Contribuidora:

Mary Held

Diseño y Presentación:

Sheryl J. Rader

La Traducción e impresión de esta publicación fue posible a través de fondos federales por medio de subsidios del Departamento de Educación de EE.UU., la Oficina de Educación Especial y la Administración de Servicios de Rehabilitación, (25%) y la Administración de Niños y Familias, la Administración de Discapacidades del Desarrollo dentro del Departamento de Salud y Servicios Humanos de E.U. (75%). Este contenido es la sola responsabilidad del subsidiado y no representa necesariamente los puntos de vista del gobierno federal o estatal.

Center on Community Living and Careers
Indiana Institute on Disability and Community
Indiana's University Center for Excellence
Indiana University
2853 East Tenth Street
Bloomington, Indiana 47408

